

KLAUS WONNEBERGER

Die Kaiserstraße – Eldorado der Vermögensverwalter

Drei Finanzunternehmen bemühen sich in der Nürnberger Nobelmeile um Geld der Kunden - 30.05.2012

NÜRNBERG - Die Deutschen sind so reich wie nie zuvor: 4.715.000.000.000 Euro hatten sie zuletzt nach Erkenntnissen der Bundesbank als Geldvermögen auf der hohen Kante. Das meiste davon will professionell verwaltet sein — ein diskretes Geschäft, das in Nürnberg bevorzugt von unscheinbaren Büros in der Kaiserstraße aus betrieben wird.



Nürnberger Eigenheit: Kaum eine Bank oder ein Finanzunternehmen in der Frankenmetropole will bei der Wahl des Geschäftsstandortes auf den Burgblick verzichten.

So um die 100.000 € sollte man schon auf dem Konto und im Depot liegen haben, wenn man bei der USM Finanz AG in Nürnbergs nobelster Straße, Hausnummer 36, vorbeischauen möchte. Dafür kann man individuelle Betreuung und Diskretion erwarten — und natürlich, dass man sich gar nicht erst in die gediegenen Geschäftsräume der USM bequemen muss. Bei diesen Summen ist ein Hausbesuch selbstverständlich inklusive.

Es kann nicht ganz unrentabel sein, sich um das Geld anderer Leute zu kümmern. Denn obwohl Nürnberg als ehemalige Arbeiterstadt sich nicht gerade als Tummelplatz der Reichen dieser Welt einen Namen gemacht hat, scheint das Reservoir an Wohlhabenden in Franken doch auszureichen, gleich mehreren Vermögensverwaltern ein Auskommen zu sichern.
In der Kaiserstraße 23, nur ein paar Schritte von der USM entfernt, residiert die KSW Vermögensverwaltung AG, gegründet 1997. Und einen Steinwurf weiter in Hausnummer 16 hat die Fortezza Finanz AG ihre Zelte aufgeschlagen — ein paar Jahre jünger, aber wie die USM und die KSW auf annähernd die gleiche Zielgruppe fixiert. Über 20 „Portfolio-Manager“ oder „Asset-Manager“, wie es so schön neuhochdeutsch heißt, sind es allein in der Kaiserstraße, die versuchen, das Geld ihrer Kunden zu mehren. In der Regel sind das alles gelernte Banker, die irgendwann einmal den Zwängen eines Finanzkonzerns entfliehen und ihre Kunden unabhängig beraten wollten.

Udo Schicht ist einer von ihnen. Der heute 37-Jährige hat seine Finanzkarriere bei der früheren Hypobank begonnen, kam dann zur Hofer SchmidtBank und wurde dort nach nur eineinhalb Jahren von der Pleite des Privatbankhauses überrascht. 2009 hat er dann in Nürnberg die USM gegründet.

Das Geschäft floriert, heute zählt das Unternehmen 350 Kunden — Privatleute, Institutionen, Stiftungen. „Die Finanzkrise hat uns in die Hände gespielt“, sagt Schichts Kollege Christian Gold, ebenfalls gelernter Banker. Zudem suchten die vermögenderen Kunden bei der Geldanlage langjährige Partner, die sie bei der zunehmenden Personalfluktuation in den Finanzkonzernen nicht mehr fänden.

Entsprechend steigt der Anteil der Vermögensverwaltungen. Noch vor kurzem wurden erst drei von 100 Euro Geldvermögen in Deutschland von unabhängigen Verwaltern betreut, zuletzt waren es schon fünf von 100 Euro. „Im Vergleich mit den USA oder mit Großbritannien noch nicht allzu viel, aber die Tendenz zeigt doch, dass immer mehr Kunden ihrer Bank den Rücken kehren“, erklärt Schicht. Oft ist es ein Bankmitarbeiter selbst, der Kunden mit sich zieht, wenn er sich als Vermögensverwalter selbstständig macht.

Und wie funktioniert dieses Geschäft nun in der Praxis? Wer sein Geld einer solchen Vermögensverwaltung anvertraut, schließt einen Vertrag und bezahlt für die Dienstleistung ein regelmäßiges Verwaltungshonorar. Er überträgt quasi das Handeln in Sachen Geldanlage an seinen Verwalter.

Was mit dem Geld der Kunden geschieht, legt bei der USM ein fünfköpfiger Anlageausschuss fest, der dreimal die Woche tagt. „Da sitzen dann 140 Jahre Markterfahrung an einem Tisch“, berichtet Schicht. Wie entwickeln sich die Aktien und Rentenpapiere? Was machen die Währungen, was die Immobilienpreise oder der Geldmarkt? Viele Faktoren finden Eingang in die Anlageentscheidung, „im Team ist die Entscheidungsfindung am effektivsten“, sagt der USM-Chef, die Beschlüsse sollen in der Regel einstimmig getroffen werden.

Dass den Vermögensberatern in Nürnberg die Arbeit ausgeht, glaubt Schicht nicht. „In der Metropolregion ist sehr viel Geld vorhanden — und wo Geld ist, kommt stets neues dazu.“

Und warum zieht es die Branche ausgerechnet in die Kaiserstraße? „Reiner Zufall“, behauptet der USM-Gründer. Vielleicht hofft man ja auch, dass der verbliebene Glanz der Nürnberger Renommiermeile in direkter Nähe zur Burg ein wenig aufs eigene Geschäft abfärbt.